



Einladung zum Vortrag Nr. 5 aus unserer Serie „Praxis trifft Wissenschaft“

„Umgang mit dem Drachen - Verhandeln mit chinesischen Partnern“

von Prof. Moshe Banai, City University of New York Zeit: 27. Mai 2009,
18:00 bis 19:30 Ort: Seeburg

„Egal ob Sie Manager oder Unternehmer sind, ob Sie bereits Geschäfte mit China machen oder solche planen, oder nur in Betracht ziehen, nach China zu gehen: Vergessen Sie am besten alles, was Sie je über Verhandlungen in unserem kulturellen Umfeld gewusst haben, und lernen Sie, mit chinesischen Geschäftspartnern zu verhandeln.“ (Moshe Banai)

Herr Prof. Dr Moshe Banai, City University of New York sowie Shanghai University of Science and Technology, beleuchtet den kulturellen Hintergrund von Orient und Okzident , do´s und don´ts bei Verhandlungen mit chinesischen Partnern sowie gängige Chinesische Verhandlungsstrategien. Prof. Banai ist Konsulent für verschiedene Konzerne, die in China tätig sind und unterrichtet zudem seit mehr als 10 Jahren in China.